Commodore

MAGAZINE

COMMODORE A MASSY

CONSEIL REGIONAL DE BOURGOGNE : 100 micros par an

UNIVERSITE DE BORDEAUX : journal infographique

NOVELL/COMMODORE

N° 6

COMMODORE

Publication de
COMMODORE FRANCE
SARL au capital de
8 400 000 FF
Siège social :
Parc d'activité du Moulin-de-Massy, BP 216
10-12, rue du Saule-Trapu
91882 Massy Cedex.
Tél. : (1) 60 13 76 76
Fax : 60 13 76 00
Dépôt légal : 022117

Directeur de la publication
Georges Fornay

Directeur de la rédaction
Laurence Constant

Comité éditorial
Alain Collange
Denis Coquet
Roger Dufour
Florence Gillier
Catherine Hervier
Gilles Mendel
Fabrice Pellegrin

Rédacteur en chef
Laurence Constant

Création, réalisation
Lettrapicta : (1) 42 40 17 46

Impression :
Comelli : (1) 30 96 10 10

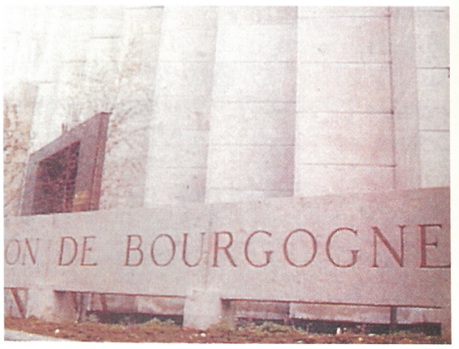
N° 6
MAI-JUIN-JUILLET 1992

REPORTAGES

CONSEIL REGIONAL DE BOURGOGNE : 100 micros par an

Plus de cinq millions de francs seront consacrés cette année, par le conseil régional de Bourgogne, à l'équipement informatique des divers établissements scolaires de la Région. Un effort considérable, pour mieux préparer les jeunes aux nouvelles technologies...

4



TENNIS : matchs et borne

L'automatisation complète de la gestion des réservations de courts de tennis grâce à une borne interactive à base d'Amiga, utilisable à distance à partir d'un Minitel : de quoi changer la vie d'un club.

5

IMAGES PLUS : télévision locale et Amiga

En 1990, Images Plus reçoit le titre de "meilleure TV locale" et est à nouveau parmi les nominées en 1991... La formule de ce succès tient en une véritable vocation de service public local accompagnée d'un souci de grande qualité et variété de sa production.
En régie, deux Amiga 2500 et 3000 servent à l'habillage en 2D et 3D de la plupart des émissions.

6

MASTER CARTE : innovation

En intégrant des technologies informatiques avancées, MGI transforme le marché de l'édition des cartes de visite, des papiers à en-têtes, des enveloppes, des cartes de vœux et des faire-part, en créant une "station d'imprimerie instantanée".

7

SOMMAIRE

UNIVERSITE DE BORDEAUX : journal infographique

Dotée depuis 1988 d'un réseau de diffusion vidéo performant, l' université de Bordeaux III fait à nouveau figure de novatrice en créant, depuis fin février 1992, sur un de ses vingt-quatre canaux, sa propre chaîne privée ; cela grâce au logiciel Scala, à deux Amiga pour la création et la diffusion... et au talent créatif de nombreux élèves.

8

B R E V E S

Commodore, MIP et le VTT
Bus UGAP
Résultats Commodore à fin mars 1992

9

COUP DE FLASH

NOVELL/COMMODORE : le partenariat

Commodore appartient au club des NetWorkers et commercialise des solutions "Novell ready", Novell "teste et approuve" les micro-ordinateurs Commodore... Au-delà de ces labels, c'est une stratégie complète de partenariat qui s'est établie entre Novell et Commodore.

10

11

L'EVENEMENT

COMMODORE A MASSY

Dans le cadre de la forte croissance de son activité, Commodore se trouvait très à l'étroit dans ses locaux d'Issy-les-Moulineaux, où la société avait emménagé en 1986, comme dans son centre logistique de Trappes. C'est pourquoi, depuis mars, l'ensemble des activités commerciale, marketing, technique, administrative, logistique et d'après-vente sont toutes regroupées dans le bâtiment de deux étages (3 600 m²) du nouveau siège social de Commodore à Massy.
Suivons le guide...

12

EDITO

Vente directe – A lire la presse informatique spécialisée, la vente directe devrait occuper une large place dans la distribution micro-informatique des années 90. A l'appui de cette thèse : l'évolution du marché américain et le développement récent de quelques marques en Europe.

Premier constat :

Après une période de croissance fulgurante, les résultats financiers des sociétés américaines leaders de la vente directe sont en forte baisse ; Northgate computer, dont les ventes sont passées de 9,4 à 203,4 millions de dollars entre 1987 et 1990, a vu ses ventes baisser de 18 % et cherche des capitaux pour redresser sa situation financière. Zeos computer, dont les ventes se sont accrues de 82 % l'an dernier passant à 230,9 millions de dollars, annonce pour la première fois des résultats en baisse.

Deuxième constat :

Les premiers problèmes structurels apparaissent. Dès lors que les ventes se limitaient à quelques milliers de machines, la qualité et le support client étaient assez faciles à assurer. Il n'en n'est plus de même lorsque les volumes sont élevés. Ainsi la hot-line de Gateway, l'un des plus grands de la vente directe aux USA avec 626,8 millions de dollars en 1991, reçoit 9 000 appels par jour en moyenne ; ce qui a contraint la société à étoffer ses structures, générant des coûts internes qui pèsent sur sa capacité à maintenir une politique de prix agressive. Par ailleurs, de nouveaux entrants concurrencent les pionniers de la vente directe, avec des prix encore plus bas que permettent des structures de démarrage très légères. La vente directe a sa place dans la distribution micro-informatique, tout comme elle a sa place dans d'autres secteurs de l'économie. Mais cette place est limitée. Elle ne convient pas pour les applications les plus complexes et les sociétés de vente directe recherchent toutes des VARs pour ce type d'applications. Pour les applications standard, cette place est plus importante. Mais pourquoi serait-il plus économique de vendre en direct un micro-ordinateur, produit encore aujourd'hui difficile à maîtriser, plutôt qu'une TV, un magnétoscope ou même une chaîne Hifi, produits d'utilisation banale ne nécessitant aucun service hors le SAV ? Certaines marques ont choisi ce mode de distribution parce qu'elles n'avaient pas le choix, les réseaux traditionnels refusant de vendre leurs produits. D'autres ont profité des politiques de prix de haut de gamme des leaders pour prendre des parts de marché. Mais la micro-informatique n'a pas de logique économique propre. Elle va se rapprocher de plus en plus de l'électronique grand public, le "brun", et n'aura aucune raison d'être distribuée différemment.
Stimulée par la vente directe, la vente indirecte a encore de beaux jours devant elle. Nous le croyons fermement chez Commodore.

Georges Fornay
Directeur Général

SOMMAIRE

CONSEIL REGIONAL DE BOURGOGNE :

100 micros par an

CONSEIL REGIONAL DE BOURGOGNE

17, bd. de la Trémouille
BP 1602 - 21035 Dijon Cedex
Tél. : 80 44 33 00
Fax : 80 44 34 14
Contacts :
M. Neugnot,
vice-président du conseil régional, M. Fossier,
directeur de la formation initiale
Activité :
depuis le 16 mars1986, la région est une collectivité territoriale, avec des conseillers régionaux élus pour six ans au suffrage universel direct. Le conseil régional a pour compétence de promouvoir le développement économique, social, culturel et scientifique de la Région ; il intervient dans ces domaines en tant que maître d'ouvrage ou en subventionnant des projets. La décentralisation lui a assigné des compétences particulières dans les domaines de l'aménagement du territoire, de l'équipement et de la formation professionnelle
Territoire : la région Bourgogne regroupe quatre départements, la Côte-d'Or (Dijon), la Nièvre (Nevers), la Saône-et-Loire (Mâcon) et l'Yonne (Auxerre)
Superficie : 31 582 km^2
Population (au 5/3/90) : 1 609 653 habitants
Budget régional (1992) : 1,513 milliards de FF
Budget régional par habitant (1992) : 1 000 FF

Plus de cinq millions de francs seront consacrés cette année, par le conseil régional de Bourgogne, à l'équipement informatique des divers établissements scolaires de la Région. Un effort considérable pour mieux préparer les jeunes aux nouvelles technologies...

ENSEIGNEMENT : UNE PRIORITE DU CONSEIL REGIONAL

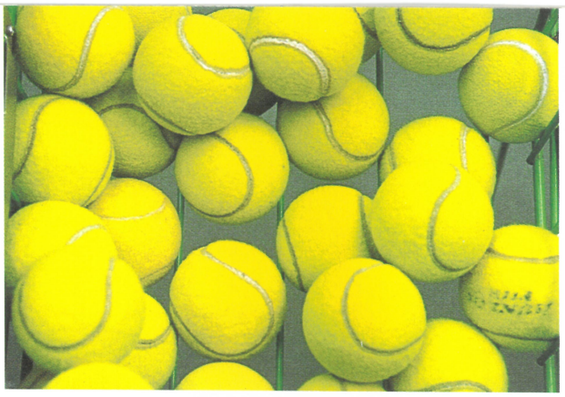
Pour le conseil régional de Bourgogne, la prise en charge, conformément aux lois de décentralisation, de la formation et de l'enseignement, s'est accompagnée d'une volonté de réorganiser les établissements de la région en procédant aux créations nécessaires, mais surtout en ramenant les établissements existants à une taille plus humaine (2 000 à 3 000 élèves).
Pour ce qui est de leur équipement, un des postes budgétaires les plus conséquents est celui de la micro-informatique : le budget de cinq millions de francs, consacré à ce domaine, en témoigne.
En effet, outre les cours consacrés à l'informatique, de plus en plus de projets pédagogiques novateurs, soutenus par le rectorat, font appel à des micros : contrôle de process, laboratoire de langue, tests en chimie, initiation à la robotique et aux automatismes, image de synthèse et télé détection en géographie, etc.
Ainsi, de décembre à mai, à la demande du Conseil régional de Boourgogne, les divers lycées présentent leurs projets pédagogiques au rectorat, qui les examine et en fait une synthèse avant de transmettre les demandes, accompagnées d'un cahier des charges, au conseil régional.

LES APPELS D'OFFRES

Les lots composés par le rectorat, ainsi que le descriptif des matériels et services recherchés, font l'objet d'un appel d'offres, largement publié tant au niveau régional (presse locale) qu'au Journal officiel des Communautés européennes. Les entreprises disposent de cinquante-deux jours pour y répondre. L'an passé, plus de cent entreprises ont fait la demande du dossier auprès du service des marchés, qui a reçu près de soixante réponses à cet appel d'offres portant sur plus de cents micro-ordinateurs et divers équipements périphériques.
Le jour dit, la commission d'appel d'offres se réunit pour l'ouverture des plis. Elle comprend cinq élus, le payeur régional, la direction de la formation initiale, des proviseurs et un représentant du rectorat. Y est, bien sûr, également présent le

représentant de la Direction régionale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes. Pour chaque offre, les prix de chaque lot sont annoncés. Dans les deux semaines qui suivent, les services techniques du rectorat vérifieront la conformité des offres au cahier des charges et les classeront du moins disant au plus disant. Les entreprises seront alors convoquées pour le test de leur matériel.
La commission d'appel d'offres se réunira alors une seconde fois pour la présentation des conclusions du rectorat et l'attribution des lots selon le principe du mieux disant.
En 1991, comme en 1990, une très large partie du marché (une centaine de PC en 1991, environ 150 en 1990) a été notifiée à la société EURHASOFT – ex-Dialog – pour des micro-ordinateurs compatibles de marque Commodore.
Un nouvel appel d'offres est en cours pour cette année scolaire 92/93...

TENNIS : matchs et borne



L'automatisation complète de la gestion des réservations de courts de tennis grâce à une borne interactive à base d'Amiga, utilisable à distance à partir d'un Minitel : de quoi changer la vie d'un club...

LA GESTION DES COURTS

Dans un club de tennis, qu'il soit privé ou public, la réservation des courts et leur optimisation est toujours complexe : soit une personne doit être employée à prendre les appels téléphoniques et mettre à jour un planning consultable également sur place, soit les membres du club disposent d'une clef et/ou d'un badge et doivent se déplacer pour positionner leur réservation sur un tableau sous verre. Pour le tennis-club municipal de Saint-Jacques-de-la-Lande, près de Rennes, et ses quatre cents adhérents, plus besoin ni de permanence ni de déplacements grâce à la nouvelle borne de réservation mise au point en partenariat avec ses responsables et utilisateurs.

UNE BORNE DANS LE CLUB-HOUSE

Sur site, une borne, munie d'un écran tactile anti vandalisme, permet aux membres du club d'effectuer leurs réservations. Grâce à un code secret personnel, ils peuvent consulter de façon globale les occupations des courts (jusqu'à douze courts) en fonction des horaires, ils peuvent ensuite sélectionner une heure, une date et un courts pour effectuer leur réservation. Des fonctions "annulation" et "contrôle de réservation" existent également.
De nombreux messages sonores guident l'utilisateur. La présentation est particulièrement soignée (par exemple : zones de choix en forme de boutons en relief s'enfonçant au toucher du doigt) afin d'être accessible à des personnes de tout âge et de tous niveaux. Le système annule automatiquement, vingt-quatre heures à l'avance (délai modulable), la réservation si le partenaire n'a pas lui aussi confirmé sa réservation pour la même plage horaire. Des modules de messagerie ou d'information/publicité existent de manière optionnelle.

L'ACCES PAR MINITEL

Pour plus de facilité, l'ensemble de ces fonctions – dans une présentation simplifiée – sont également accessibles par Minitel aux adhérents ; pour plusieurs d'entre eux, ce fut d'ailleurs l'occasion d'aller chercher un Minitel auprès des Télécom. C'est également par Minitel que les administrateurs de la borne en font la gestion : création des adhérents à réception de leur chèque, modifications et suppressions, réservation automatisée sur plusieurs mois pour les leçons à heure fixe, réservation des courts pour les compétitions, édition de listings et établissement de statistiques.

SUCCES SUR TOUTE LA LIGNE

En calculant des statistiques horaires et journalières sur l'occupation de chaque court, le responsable du club connaît la rentabilité de chacun d'eux et, dans le cas d'un club municipal comme celui de Saint-Jacques, il peut démontrer à la municipalité quels sont les réels besoins de son activité sportive. Pour le trésorier du club, qui, lui aussi, est un bénévole, plus de chasse aux cotisations : nul besoin de récupérer clef ou badge en cas de non-paiement, mais une simple suppression de code d'accès. Et en cas d'inscription, pas de délai pour la fabrication des badges, nul besoin de se déranger pour remettre le code d'accès, tout se passe par téléphone et Minitel. Enfin, du côté des adhérents, l'ergonomie de l'application et le plaisir de pouvoir organiser ses loisirs à distance ont été les deux clefs du succès.

EURHASOFT

4, impasse Jean-Perrin
21300 Chenove
Tél. : 80 52 50 22
Fax : 80 52 39 31
Contact :
Christian Gonnet, PDG
Activité : SSII en informatique et micro-informatique
Distributeur agréé Commodore
Compétences :
Prologue, Novell, câblage pour immeubles intelligents
Service et développement
Maintenance technique (toutes marques)
Logiciels spécifiques : gestion, comptabilité, paye, gestion de production,
en multiposte
Effectif : 8 personnes
Date de création : 1982
CA 1992 :
15 millions de FF

Les sociétés intéressées par la diffusion dans leur région de ce produit – borne complète – peuvent contacter Micro-C. La connaissance de la technologie Amiga n'est pas nécessaire.

MICRO-C

16, rue des Fossés
35000 Rennes
Tél. : 99 30 71 11
Contact : André Collin

Activité : distribution micro-informatique familiale et professionnelle
Distributeur agréé Commodore
Edition de logiciels éducatifs (30 % de l'activité)
Depuis deux ans, développement de bornes interactives (à base d'Amiga)
SARL créée en 1985
Effectif : 9 personnes
CA 1991 :
8 millions de FF
(11 à 13 millions pour 1992)

IMAGES PLUS : télévision locale et Amiga

IMAGES PLUS

Maison de la Communication
2, rue de la Chipotte
88000 Epinal
Tél. : 29 35 51 52
Fax. : 29 35 20 23
Directeur : Bruno Lebecque
Infographiste : Michel Kergonna
Activité : télévision locale diffusée par le câble pour les quatre localités d'Epinal, de Golbey, de Chantraine et de Dogneville
Production de programmes
Effectif : 15 personnes
Association loi de 1901 créée en mai 1990

ATELIER NUMERIQUE
10, avenue Parmentier
75011 Paris
Tél. : 40 24 17 51
Fax : 40 24 27 78
Responsable : Jean-François Didier
Activité : conception et développement de stations de travail complètes dédiées à l'image
Centre de calcul en images de synthèse
Méthodes : recherche systématique de la productivité et intègration du facteur humain en amont et en aval de chaque site installé
Fonctionnement : partenariats et accords croisés avec des sociétés ou personnes physiques spécialistes du domaine du client final
Principaux domaines d'intervention : industrie textile, production et post-production vidéo
Effectif : 4 personnes
SARL créée en décembre 1988
CA 1991 : 4 millions de FF

En 1990, Images Plus reçoit le titre de "meilleure TV locale" et est à nouveau parmi les nominées en 1991... La formule de ce succès tient en une véritable vocation de service public local accompagnée d'un souci de grande qualité et variété de sa production.
En régie, deux Amiga 2500 et 3000 servent à l'habillage en 2D et 3D de la plupart des émissions.

UNE TELEVISION LOCALE A SUCCES

Depuis mai 1990, sous la présidence de M. Seguin, maire d'Epinal, Images Plus produit des émissions originales diffusées par TV-Câble sur les quatres agglomérations d'Epinal – une des premières villes câblées françaises –, de Dogneville, de Golbey et de Chantraine, soit plus de 14 000 foyers. De 6 h 30 à 24 h 30, les Spinaliens peuvent regarder le journal, la météo, les annonces de l'ANPE, des dessins animés, la retransmission de tous les événements sportifs de la région, ainsi que des informations et reportages sur les animations et spectacles locaux...
Pour permettre aux personnes actives de le voir plus aisément, le journal régional de FR3 est retransmis à une heure plus avancée de la soirée.
Toujours dans le soucis de venir compléter les autres chaînes – ô combien nombreuses – reçues dans la région, Images Plus a pris des accords avec 2 M Câble – société marocaine du type Canal + – pour la rediffusion d'émissions en langue arabe (sport/actualité/variétés) diffusées sur le Maghreb deux à trois jours auparavant.
Au total, ce sont plus de la moitié des émissions qui sont entièrement produites par Images Plus.

DEUX STATIONS GRAPHIQUES AMIGA

Avec deux infographistes, sur les quinze personnes employées, Images Plus produit plus de deux heures et demie d'images numériques par jour. En effet, si les génériques sont entièrement réalisés sur les Amiga, pour des émissions comme la météo, les annonces de l'ANPE, les animations de logo des sponsors dans les génériques ou le "bloc-notes" – informations locales, programmes et horaires des manifestations – c'est la totalité des images qui sont faites en infographie...
Michel Kergonna a découvert l'infographie en terminale ; en parallèle avec une formation graphique traditionnelle aux Beaux-Arts, il développe par ses propres moyens sa maîtrise de l'infographie sur son Amiga 2000 personnel. Après plusieurs expériences d'infographe en société de post-production, il entre en février 1991 à Images Plus, où il favorise l'implantation d'une station Amiga 3000 spécialisée pour les réalisations en 3D. Actuellement, il crée un interlude de trente secondes, mais son souvenir le plus marquant, c'est la réalisation des deux soirées de reportage pour les résultats des cantonales : "Avec mon collègue Didier Ferry, nous avions préparé tous les écrans à l'avance et attendions les résultats ; au fur et à mesure que les centres de vote nous les transmettaient par téléphone ou que les journalistes les annonçaient en direct, nous devions sauter sur nos calculettes puis compléter nos tableaux : nous utilisions les deux Amiga en simultané car il fallait faire vite, mais surtout c'était la première fois que nous faisions de l'habillage d'émission "en direct" sur la régie !"

L'EQUILIBRE BUDGETAIRE

Cette télévision locale connaît un franc succès, mais surtout "une de nos plus grandes fiertés", commente Bruno Lebecque, directeur de cette télévision, "c'est de parvenir à équilibrer notre budget de 4 millions de FF. Avec seulement 8 % de subventions, provenant des mairies, nous arrivons a nous auto financer pour le reste grâce à un sponsoring local dynamique de nos diverses émissions !"

STATION AMIGA 2D
Amiga 2500 (motorola 68020 à 20 MHz),
RAM : 3 Mo, disque dur : 40 Mo, logiciels : Deluxe Paint IV, ProTitler et Scala, Digiview pour les digitalisations, carte genlock Magni

STATION AMIGA 3D
Amiga 3000 (68030 à 25 MHz), RAM : 16 Mo , disques durs : 100 Mo (SCSI interne) et disque magnéto-optic Sony à cartouche 650 Mo, carte Arlequin 2000 (16 millions de couleurs), logiciels : TV-paint et Caligari, genlock : GST 2500 de SATV
Enregistrement image par image sur le scope Bétacam. Système V-LAN contrôle le scope. Caligari comporte une interface avec V-LAN qui permet de se positionner à la trame près.
Emissions enregistrées sur cassettes vidéo codées (codes barres), puis diffusées par TV Câble grâce à un robot de diffusion AVS : le programme de pilotage du robot et d'encodage des boîtiers utilise un micro-ordinateur PC 35 III de Commodore avec imprimante laser.

MASTER CARTE : innovation

En intégrant des technologies informatiques avancées, MGI transforme le marché de l'édition des cartes de visite, des papiers à en-têtes, des enveloppes, des cartes de vœux et des faire-part, en créant une "station d'imprimerie instantanée".

L'IMPRIMERIE "DE VILLE"

Tous ces produits d'impression pour le grand public, les commerçants ou artisans étaient jusqu'à présent des produits d'appel pour les imprimeurs : peu rentable si l'on prend en considération le temps passé, le personnel requis et le matériel immobilisé pour de très faibles séries, il s'agit plus d'un service offert au client.
Quant au particulier, s'adressant à un libraire ou un centre de copie par exemple pour passer ses commandes de cartes ou de faire-part, il devait s'armer de patience pour la mise à disposition, l'impression étant toujours faite en sous-traitance (huit jours de délai en moyenne).

Station 2D.

DEUX ANS DE RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT

Master Carte est l'aboutissement de deux années de recherche et développement pour la société MGI et son partenaire québécois.
Le poste est constitué d'un micro-ordinateur (SL 386 SX Commodore – disque dur 50 Mo) pilotant un robot d'imprimerie laser de conception toute particulière. Le logiciel, très simple à utiliser pour un non professionel de l'informatique ou de l'imprimerie, comporte des bibliothèques de modèles et de logos.
Un scanner permet de personnaliser totalement les cartes et papiers en saisissant le logo ou le dessin du client. Le choix des tailles, des polices (plus de cent en standard), des formats ne nécessite aucune compétence en imprimerie. La première édition sert de bon à tirer, les cent sorties suivantes se font "dans la foulée", en moins de dix minutes ! Le robot d'imprimerie a été conçu de façon à pouvoir utiliser tous les papiers jusqu'à 250 grammes, y compris les cartes de vœux et menus préimprimés du commerce. Il fait également la découpe au format choisi.
La qualité d'impression est excellente : c'est une qualité laser avec une résolution de 400 points par pouce.

Station 3D.

Point de vente en cordonnerie.

UN PRODUIT A GRAND SUCCES

Présenté en première mondiale au dernier SIPPA – salon international des professionnels de la papeterie – Master Carte retint les plus vives attentions, des imprimeurs rapides, des librairies-papeteries, des drug-stores, des laboratoires photos et de tous les centres de service minute. Sans concurrence sur le marché, ce produit, utilisable après un jour de formation (dans les agences MGI) et une journée sur site, permet d'attirer la clientèle par la qualité et l'extrême rapidité de réalisation, tout en dégageant pour le commerçant une marge de 80 % par rapport au prix de vente des produits imprimés.
Après à peine quelques mois de lancement, des systèmes Master Carte sont déjà implantés au Cameroun, à la Réunion, en Belgique, au Canada, aux Etats-Unis et en France dans des cordonneries, des papeteries, et a même été acquis par le comité d'entreprise d'un grand constructeur automobile. Dernièrement, une chaîne de cinq cents magasins multiservices sur l'ensemble du territoire français a fixé son choix sur ce système.

M G I

Tour "Paris Sud"
64, boulevard de Stalingrad
94400 Vitry-sur-Seine
Tél. : 45 21 06 60
Fax : 45 21 14 90
Contact : Edmond Abergel
Activité : SSII, solutions clefs en main
40 % dans le secteur paramédical (infirmiers, kinésithérapeutes, etc.)
20 % en Grands Comptes : logiciel d'intégration fiscale pour sociétés multinationales
"Master Carte" commercialisée depuis janvier 1992
Distributeur agréé Commodore
Effectif : 20 personnes à Vitry (+ agences à Mulhouse, Lyon et Marseille
= 35 personnes)
SARL créée en 1982
CA 1991 :
10 millions de FF à Vitry
CA prévisionnel "Master Carte" :
20 à 25 millions de FF pour la première année (environ 200 machines)

UNIVERSITE DE BORDEAUX : journal infographique

C I S

14, av. Hertz-Europarc
33600 Pessac
Tél. : 56 36 34 41
Fax : 56 36 28 46
Contact : Bruno Lesté
Activité : importateur et distributeur exclusif des principaux constructeurs de périphériques et éditeurs de logiciels pour Amiga (10 marques)
Distributeur agréé Commodore
Effectif : 11 personnes
CA 1991 :
12,5 millions de FF

Dotée depuis 1988 d'un réseau de diffusion vidéo performant, l'université de Bordeaux III fait à nouveau figure de novatrice en créant, depuis fin février 1992, sur un de ses vingt-quatre canaux, sa propre chaîne privée ; cela grâce au logiciel Scala, à deux Amiga pour la création et la diffusion... et au talent créatif de nombreux élèves.

UN RESEAU PREEXISTANT

Le réseau de diffusion vidéo de technologie Visicable comprenait déjà douze points d'émission/réception et vingt-huit téléviseurs de réception au sein de différents services. En y ajoutant seize autres postes répartis ingénieusement dans les halls, couloirs et points d'information et d'orientation, Bordeaux III disposait d'un merveilleux vecteur de communication pour atteindre un double but : informer les 14 000 étudiants sur tout ce qui a trait à leur vie quotidienne (examens, stages, conférences, spectacles...) et fournir un moyen d'expression – et de formation – grandeur nature pour les étudiants des sections artistiques et communication.

LA SOLUTION INFOGRAPHIQUE

Plusieurs plates-formes ont été examinées attentivement. Le tandem Amiga (matériel) et Scala (logiciel) a été retenu à la fois pour son coût – le moins élevé de toutes les solutions –, sa simplicité de mise en œuvre qui permet à l'université de conserver une autonomie complète sur toutes les remises à jour, et enfin pour son ouverture totale sur l'ensemble du potentiel infographique et vidéo de l'Amiga. Logiciels de dessin, digitaliseurs vidéo et son, possibilité de créer des animations de synthèse garantissent d'importantes ressources graphiques, sans négliger la compatibilité avec les créations émanant de la section d'arts plastiques déjà équipée de plusieurs Amiga 2000.

Poste de conception.

LE JOURNAL CYCLIQUE

Le poste de création est un Amiga 2000 équipé d'une carte accélératrice (Combo 322 de GVP), de 5 Mo de RAM et d'un disque dur. Les logiciels utilisés sont Scala de Digital Vision, et Deluxe Paint IV pour la création de logos et d'animations. Le digitaliseur vidéo Digiview et le genlock-incrustateur Videomaster complètent l'équipement de cette station.
La diffusion et les remises à jour se font à partir d'un Amiga 2000 (avec 3 Mo de RAM et un disque dur GVP) et de Scala.
La connexion de l'Amiga sur le réseau se fait par l'intermédiaire d'un boîtier DCTV, relié à la sortie RVB de l'Amiga-diffuseur. Le signal PAL fourni est de très bonne qualité et donc diffusé directement sur le réseau. Ce boîtier permet également d'insérer des images et animations en seize millions de couleur dans le journal cyclique.

L'AVENIR

Installé fin février, quarante-huit heures avant les journées portes ouvertes de l'université, ce système tourne depuis ce jour avec des mises à jour quotidiennes et en ne faisant appel qu'aux ressources internes de l'université.
Sa convivialité – ainsi que la stricte neutralité de l'information – ont levé toutes les réticences que certains pouvaient avoir face à une expérience très novatrice.
Dans un proche avenir, l'arrivée d'Info Chanel, évolution directe de Scala offrant la possibilité de créer une grille horaire de diffusion automatique de différents journaux, et l'ajout de modules de pilotage de sources vidéo (magnétoscope, vidéodisque, etc.) permettront la création d'une véritable chaîne locale de télévision pour Bordeaux III.

Téléviseur diffuseur.

UNIVERSITE DE BORDEAUX III

Esplanade des Antilles
33400 Talence
Services concernés : ISIC (Institut supérieur de l'information et de la communication) et service de communication de l'université
Tél. : 56 84 50 50
Contact : M. Perrot, directeur de l'ISIC
Etudiants : 14 000
Enseignants : 440
Personnel administratif : 220

CIS

CIS organise des présentations particulières pour toute société souhaitant commercialiser des solutions infographiques de communication autour des logiciels Scala et Info Chanel

COMMODORE, MIP ET LE VTT

Dimanche 3 mai a eu lieu le Rallye VTT du Val-de-Noye, organisé par les Broques picards. Succès inconstesté pour cette manifestation régionale et ses sponsors – dont Commodore/MIP et Conforama – , avec 350 participants, dont le champion de France, Marc Henri, et des cyclistes de toute la France, de Belgique et de Hollande... Tout au long du raid de 50 km, et de la randonnée (30 km), de nombreux spectateurs étaient présents, mais aussi la presse locale et FR3 Nord, qui assistèrent à la remise des prix, dont le premier était un micro Commodore (LC 286-16 avec écran couleur).

BUS UGAP

En sélectionnant des matériels d'équipement pour les administrations et services publics, l'UGAP (Union des groupements d'achats publics) effectue un travail permanent de veille technologique pour sa clientèle. En parallèle à l'édition de divers catalogues et à l'implantation d'agences régionales, l'UGAP met en place des expositions itinérantes autour de thèmes précis afin de faire régulièrement le point sur l'"état de l'art" dans tel ou tel domaine. C'est dans ce cadre-là qu'a été inauguré en janvier 1991 le "bus audiovisuel". Réalisé à la demande du secrétariat d'Etat à l'Enseignement technique, il circule dans toutes les académies et présente l'ensemble des matériels audiovisuels actuellement utilisables : du rétroprojecteur à la caméra, du magnétophone au lecteur de vidéodisques. Au rang des solutions préconisées pour la réalisation de minirégies vidéo, l'Amiga 500 de Commodore, avec système d'incrustation (genlock) et logiciels de titrages, de génération d'effets spéciaux et de création d'images de synthèse. Ce bus audiovisuel de l'UGAP reçoit 1 200 décideurs sur l'année (sans compter les élèves). En mars, il circulait dans l'académie de Rouen/Caen, en avril dans celle de Créteil, en mai il sera dans celle de Versailles et en juin dans celle d'Amiens...

RESULTATS COMMODORE À FIN MARS 1992

Commodore France termine ce premier trimestre 1992 (le troisième de son exercice fiscal) avec des résultats de 17 % supérieurs à ceux du même trimestre de l'an passé : 80,9 millions de FF (69 millions en 1991).

En nombre d'unités vendues, le succès est encore plus net :

	janvier/février mars 91	janvier/février/ mars 92
Amiga	9 700	11 000 (+ 13 %)
PC	4 700	6 900 (+ 47 %)
Total UC	14 400	17 900 (+ 24 %)

Pour ce qui est des résultats cumulés 1992 de Commodore France (de juillet 1991 à mars 1992), ils atteignent 354 millions de FF, soit presque le CA de l'ensemble de l'exercice précédent (370 millions de FF).
Cela représente en volume 86 600 micros (57 800 Amiga et 28 800 PC), soit 23 % de plus que le volume de ces mêmes neuf mois de l'an passé.
Avec un CA cumulé sur neuf mois (juillet 91/mars 92) de 770,3 millions de $, Commodore International marque un léger recul par rapport à la même période de l'an passé (830,7 millions de $).
En effet, sur un marché mondial "agité", la stratégie de la corporation consiste avant tout à préserver l'avenir grâce au maintien d'une politique forte de profitabilité : c'est ainsi que Commodore International peut afficher un bénéfice cumulé de 49,5 millions de $, en progression de plus de 10 % par rapport aux bénéfices de cette période en 1991 (44,9 millions de $).

NOVELL/COMMODORE : le partenariat

NOVELL

Tour Anjou
33, quai de Dion-Bouton
92214 Puteaux
Tél. : 47 75 09 09
Fax : 47 78 94 72
Contacts : Dominique Hautsch, responsable OEM
Philippe Maros, directeur des opérations commerciales et stratégiques
Activité : conception et diffusion de réseaux d'entreprise
Siège aux Etats-Unis (Utah)
Filiale française créée en 1987
Effectif :
3 000 personnes dans le monde et 35 en France
CA mondial (1991) : 640 millions de $

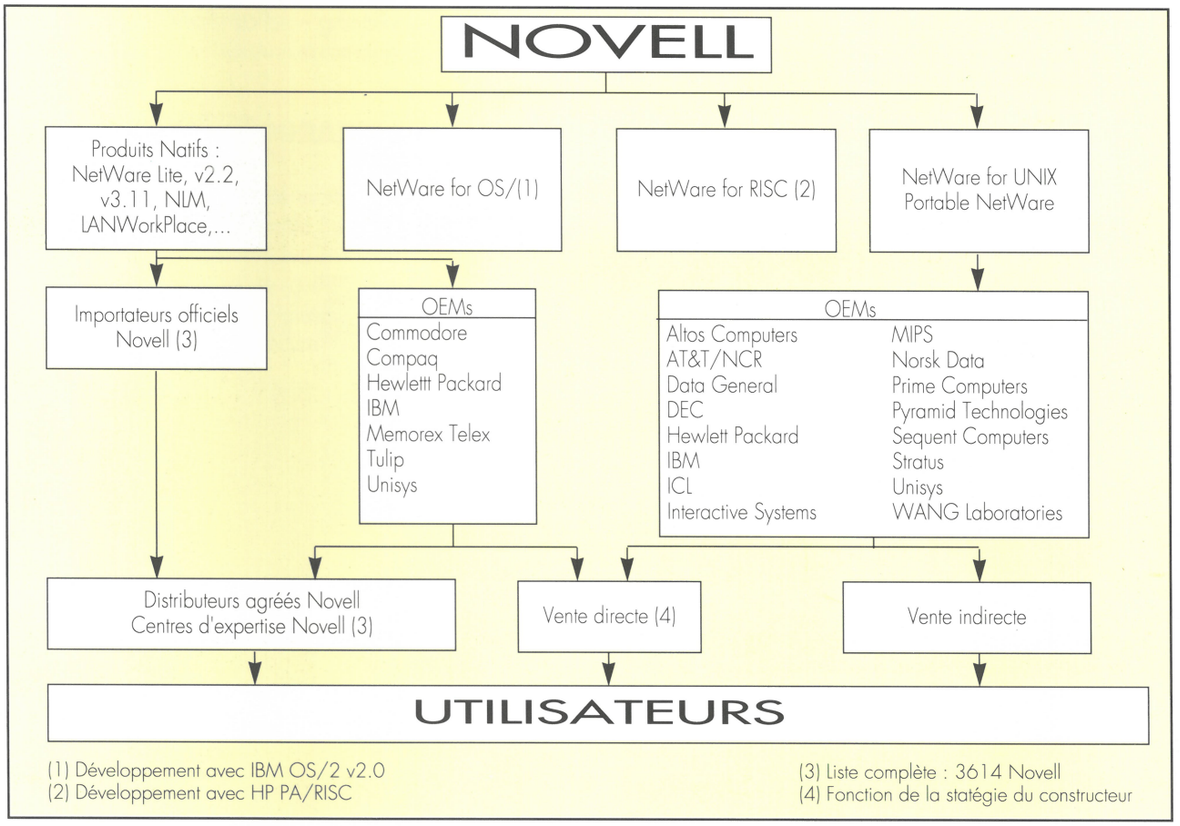
Réseau de distribution français de Novell :

Mentionnons qu'il existe actuellement en France :
– 550 DAN (distributeur agréé Novell),
1 200 environ prévus à fin 1992
– 48 CEN (centre d'expertise Novell)
La formation sur ses produits est assurée par 21 NAEC (Novell Authorized Education Center)

Commodore appartient au club des NetWorkers et commercialise des solutions "Novell Ready", Novell "teste et approuve" les micro-ordinateurs Commodore... Au-delà de ces labels, c'est une stratégie complète de partenariat qui s'est établie entre Novell et Commodore.

LA STRATEGIE DE NOVELL

Novell est à ce jour le leader mondial incontesté des réseaux d'entreprise avec 640 millions de $ de chiffre d'affaires et 3 000 personnes, dont la moitié sont employées à la recherche et développement de produits réseau.
En France, Novell détient 65 % du marché, loin devant le second compétiteur, Microsoft.
Toutefois, seulement 15 % des PC français sont actuellement en réseau : chiffre très faible malgré une croissance qui s'accélère régulièrement. C'est pourquoi Novell consacre la plupart de ses efforts à développer le marché du réseau d'entreprise, non seulement par une offre produit en permanente évolution mais aussi en favorisant l'éclosion de partenariats avec d'autres entreprises du secteur micro-informatique.
"Tout au long de l'année 1991", indique Philippe Maros, directeur des opérations commerciales et stratégiques, "de nouveaux partenaires se sont engagés au côté de Novell, dans l'objectif conjoint de faire croître le marché du réseau d'entreprise. Ces alliances confortent, si besoin était, le leadership technologique des produits Novell."
Les produits natifs, tels NetWare Lite, v2.2, v3.11, NLM, LANWorkPlace..., sont bien sûr toujours disponibles auprès des importateurs officiels, qui proposent de plus une gamme de produits complémentaires à NetWare, mais les constructeurs OEM (Original Equipment Manufacturer), tel Commodore, proposent une valeur ajoutée importante en fournissant à leur propres canaux de vente des plates-formes matériel et logiciel complètes.
"L'action de Commodore s'inscrit complètement dans notre stratégie de transfert de technologie vers d'autres entreprises", reprend Dominique Hautsch, responsable OEM, "cela nous dégage du "hard" et nous permet de nous concentrer vers le développement de nouveaux produits-logiciels, notre réelle vocation."



(1) Développement avec IBM OS/2 v2.0
(2) Développement avec HP PA/RISC
(3) Liste complète : 3614 Novell
(4) Fonction de la statégie du constructeur

LES NetWorkers®

LA COMPLEMENTARITE DES MEILLEURS

En haut :
le label "NetWorker".

Ci-contre :
Novell, des produits reconnus et reconnaissables.

En bas à gauche :
Philippe Maros,
directeur des opérations
commerciales et stratégiques
de Novell.

En bas à droite :
Fabrice Pellegrin, directeur des ventes – département "informatique professionnelle" de Commodore.

COMMODORE ET LA CHARTE DES NETWORKERS

En présentant ses micro-ordinateurs au programme international de certification des matériels, IMSP (Independant Manufacturer Support Programm), dans les laboratoires Novell de test en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis, Commodore, dès 1990, matérialisait sa volonté de conforter l'utilisateur dans le choix de ces micros pour une intégration en réseau.
En 1991, Commodore va plus loin en adhérant à la charte des NetWorkers et en commercialisant non seulement des cartes et logiciels réseau en complément à ses machines, mais aussi des serveurs Novell Ready, testés et configurés à la demande du distributeur.
En signant la charte des NetWorkers, Commodore s'engage à informer le public, tout particulièrement par l'intermédiaire de son réseau professionnel de distributeurs agréés, à mettre sur le marché des offres réseau cohérentes et entièrement compatibles avec la gamme Novell. Le label NetWorker est ainsi un véritable repère pour l'utilisateur final.

COMMODORE NETWORKING DIVISION/DANEMARK

Afin de développer une meilleure synergie au sein de son groupe autour des produits Novell et réseau en général, Commodore s'est doté d'une division spécialisée d'une quinzaine de personnes : Commodore Networking Division.
Située au Danemark, cette structure dispense son assistance à toutes les filiales du groupe.
Elle conseille pour l'établissement du catalogue de produits réseau, elle centralise les achats pour le groupe, elle apporte son support technique par sa "hot-line" mais aussi en éditant un bulletin régulier d'informations, enfin, elle organise des cours pour les divers services support locaux.

FORMATIONS PROPOSEES PAR COMMODORE POUR SON PROPRE RESEAU DE DISTRIBUTEURS AGREES

Dans le cadre de son action d'information des préconisateurs sur les réseaux d'entreprise, Fabrice Pellegrin, directeur des ventes du département "informatique professionnelle", propose aux distributeurs agréés Commodore une session de formation de trois jours sur "NetWare v2.2 : system manager" et une de deux jours sur "NetWare v2.2 : advanced system manager".

Ces deux cours sont payants, avec au maximum huit personnes par stage. Le premier apprend aux participants à surveiller le fonctionnement d'un réseau NetWare, à créer des utilisateurs, à articuler la structure arborescente du serveur et à mettre en place les sécurités. Le second permet de savoir utiliser les fonctions avancées de NetWare v2.2. Y sont également détaillés les utilitaires Printdef, Pconsole et Printcon, le système de facturation (Accounting) et Fconsole.

COMMODORE A MASSY

Pour venir nous voir à Massy :
demandez à votre interlocuteur Commodore de vous faire parvenir le dépliant d'accès ; il vous guidera, d'où que vous veniez...
Pour nous joindre plus rapidement : au téléphone,
au lieu de composer le numéro du standard (1/60 13 76 76), utilisez les lignes directes. Chaque personne peut en effet être appelée à son poste en direct par le 1/60 13 76 XX (notez le XX de chacun de vos interlocuteurs)
par fax :
(1/60 13 76 00) en plus du fax général, il existe un fax pour chaque service commercial, pour la direction générale, pour le support technique, et pour le SAV/logistique ; en les utilisant, vos courriers arriveront plus vite au bon interlocuteur

Le nouveau siège social de Commodore à Massy.

Dans le cadre de la forte croissance de son activité, Commodore se trouvait très à l'étroit dans ses locaux d'Issy-les-Moulineaux, où la société avait emménagé en 1986, comme dans son centre logistique de Trappes.
C'est pourquoi, depuis mars, l'ensemble des activités commerciale, marketing, technique, administrative, logistique et d'après-vente sont toutes regroupées dans le bâtiment de deux étages (3 600 m^2) du nouveau siège social de Commodore à Massy.
Suivons le guide...

PLUS D'ESPACE

Le déménagement de l'ensemble des services dans des locaux plus spacieux a été l'occasion de regrouper les diverses activités par nature – création d'une zone "administration des ventes" par exemple – tout en décloisonnant les services les uns par rapport aux autres, grâce à l'utilisation de bureaux paysagers.
En bénéficiant d'une surface accrue, il est maintenant possible d'effectuer les formations dans nos propres locaux (d'où une meilleure installation du matériel) et d'avoir un showroom permanent de nos gammes. Mais cela nous permet surtout de renforcer notre politique de "qualité et service" : développement de notre activité de préparation de configurations spécifiques, extension des procédures de tests à toutes les machines professionnelles (PC mais aussi Amiga 3000).

Salle de test.

L'aire de stockage.

UNE MEILLEURE SYNERGIE

"Enfin," déclare Georges Fornay, directeur général, "nous comptons beaucoup sur le rapprochement des activités commerciale, technique et logistique pour faciliter le travail de chacun en accélérant la circulation de l'information et en donnant à chaque service les moyens de régler rapidement les divers problèmes qui se présentent à lui, pour le plus grand bénéfice de nos clients."

La salle informatique.

Bureaux paysagés.

COMMODORE FRANCE

Parc d'activité du Moulin-de-Massy BP 216
10-12, rue du Saule-Trapu 91882 Massy Cedex
– Accès visiteur : accueil au 12
– Accès livraison/enlèvement :
accueil au 10 pour les personnes, à l'arrière du bâtiment pour l'accès au quai (de 8 h 30 à 12 h 30 et de 13 h 30 à 17 h)
Bâtiment de deux étages (3 600 m^2)
– Rez-de-chaussée : accueil et bureaux logistique, salle de formation, entrepôt, SAV, atelier de montage, salle de tests
– Étage : direction, services marketing et commerciaux, administration, comptabilité, support technique
(l'agence de Lyon et le département Grands-Comptes demeurent à leurs adresses habituelles)